

déploiement de la fibre optique au Canada

ILE-DE-FRANCE

L'éditeur d'un logiciel pour salariés mobiles s'implante au Canada.

Son développement passe par l'étranger.

Dominique Malécot
dmalécot@lesechos.fr

Tout est une question de produit. Praxedo, le petit éditeur parisien du logiciel du même nom destiné aux techniciens itinérants, a ouvert une filiale au Canada, à Montréal. « J'avais fait il y a deux ans une tour-

née de prospection d'une semaine à Toronto avec Ubifrance et je suis revenu avec un premier client », explique Jean de Broissia, directeur général de cette entreprise qui va terminer l'année sur 4 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 29 salariés.

« Il s'agit d'un opérateur de télécoms en très fort développement qui installe de la fibre optique au Québec et en Ontario, il était très pressé d'utiliser notre logiciel et la ville adopte », poursuit le dirigeant. Pour autant, l'opération n'a rien d'improvisé. Jean de Broissia a commencé par employer une VIE (volontaire international en entreprise) pendant un an à Montréal pour analyser le marché avant de monter sa filiale locale et d'éditer une version canadienne

de son logiciel. Il avait déjà procédé par étapes pour s'installer à Munich afin d'aborder les marchés allemand, suisse et autrichien.

Sur mesure

« Nous nous entourons toujours d'un conseil local pour adapter et tester notre produit puis nous traduisons l'appli, le support et le contrat, puis nous accélérons », explique Jean de Broissia, qui vise toujours le long terme. « Nous sommes sur une niche, nous faisons un seul logiciel, destiné aux techniciens en intervention hors de l'entreprise, notre développement passe obligatoirement par l'international », poursuit-il.

L'entreprise compte quelque 12.000 utilisateurs et 200 clients en

France, en Belgique et au Luxembourg. Son modèle de logiciel en ligne, vendu par abonnement, lui permet de s'auto-financer et de sortir deux versions majeures par an. Elle ajoute alors – non sans en avoir soupiré l'intérêt – pour l'ensemble des utilisateurs – des fonctions que lui suggèrent ses clients. Une extension montre connectée est ainsi venue récemment renforcer la sécurité de techniciens intervenant seuls en milieu clos ou isolé.

De même, le logiciel installe au siège des entreprises intégré désormais une fonction cartographique. « Praxedo est un outil numérique qui complète la caisse à outils », résume Jean de Broissia. ■

Sernap revoit la gestion des effluents d'élevage

LA PME À SUIVRE FRANCHE-COMTE

Effectif : 80 salariés
Chiffre d'affaires : 12 millions
Activité : assainissement

Monique Clémens
— Correspondante à Besançon

Dans toutes les fermes d'élevage de France, ou presque, on connaît les racleurs, épandeurs et tonneaux à lisier Miro, la marque développée depuis 1968 par Sernap, à Pierrefontaine-les-Vareans (Doubs), au pays du comté et des montbéliards. Une notoriété qui a poussé

Gilles Devillers à reprendre l'entreprise, en 2011, avec l'idée de dépasser le rang de sous-traitant pour créer des produits. Très vite, après avoir réorganisé le SAV, rattrapé la facturation en retard, résolu les problèmes techniques et revalorisé la marque, cet enfant du pays s'est lancé dans deux développements parallèles : un robot de racleage de déjections animales, adaptable à différents modèles de ferme, et un dispositif de méthanisation pour leur valorisation.

Le premier a valu à Sernap un crédit impôt recherche. De quoi faire plancher les sept personnes du bureau d'études sur Mirobot, déjà lancé dans une version avec guidage mécanique, en attendant la

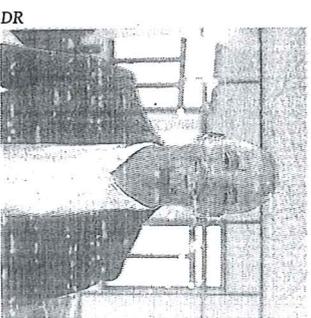
robotisation en cours de développement. « Nous pourrions alors l'exporter », s'enthousiasme le dirigeant.

Confiance en l'avenir

Pour le second, qu'il entend aussi exporter, Sernap a mis en place cinq installations biogaz pilotes qui lui ont permis de valider des composants pour unités de méthanisation. La commercialisation a démarré et Gilles Devillers estime à 26 à minima le nombre d'installations à réaliser en 2016. « L'export, c'est indispensable. Dans un contexte de baisse du prix du lait, qui guide le marché, nous avons réussi à maintenir notre chiffre d'affaires grâce à ces nouveaux produits, et je suis confiant pour l'avenir », explique-t-il.

Sernap emploie 80 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros en 2014, dont 10 % à l'export en Suisse voisine, au Benelux, en Israël, au Japon, en Finlande... pour des applications particulières détectées par les clients de l'entreprise : des concessionnaires régulièrement visités par les investisseurs commerciaux de la PME. Industriel de la métallurgie, Gilles Devillers connaît la tendance des donneurs d'ordre à s'entourer de fournisseurs partenaires et a orienté l'entreprise dans cette confiance avec un concept global autour de son métier, le transfert et le traitement de la déjection animale, dans le schéma le plus automatisé possible. ■

Hardware Club soutient les start-up des objets connectés



DR

L'IDÉE HARDWARE CLUB

Date de création : 2014
Président et cofondateur : Alexis Housou
Effectif : 8 personnes
Secteur : financement

Le Hardware Club, qui a inauguré mardi soir ses locaux parisiens, est une structure d'aide aux start-up unique en son genre. C'est d'abord un club créé en 2014 dans la capitale, sous forme d'une SAS, par Alexis Housou et Barbara Belvisi, diplômés de l'EM Lyon. Il permet aux dirigeants de start-up spécialisés dans les appareils électroniques de déchanter leur expérience et de se regrouper pour négocier des tarifs plus avantageux avec les grands noms de la fabrication et de la distribution mondiales. Et c'est aussi une société d'investissement qui, à travers ce club, peut observer les

entrepreneurs pour ses fonds d'amorçage meilleurs.

Esprit de communauté
« Nous nous présentons la première société d'investissement basée sur une communauté de start-up », résume Alexis Housou. Les deux associés en ont après avoir accompagné plusieurs sociétés qui se sont constituées qu'elles par les mêmes préoccupations ont levé 1 million d'euros de VIP de la high-tech Pascal Cagni, ex-directeur chez Apple, Boursier, fondateur de Robotics, Sonny Vu, de Wisht... Le club, qui des bureaux à San Francisco, accepte maintenant des candidatures sur sept continents. « Aujourd'hui, nous avons 120 entrepreneurs, 10 américains, douze brésiliens, huit israéliens et cinq français. Nous en avons financé dix-neuf », précise Housou. Comme le start-up parisien, il propose un robot connecté, un appareil photo et un vidéoprojecteur pour surveiller un appartement. Ou la jante française-américaine propose une coque à une photo en train de partir d'un smartphone. — Jacques Henno

LES ECHOS - 03/12/2015